



RWE Energija najavila ulazak i na tržište plina

1.10.2013. 17.07

J.D./H

Tvrtka RWE Energija električnom energijom opskrbljuje 10.800 kućanstava u Hrvatskoj, doznaje se danas u toj kompaniji iz koje ističu i da su predali zahtjev za dozvolu za opskrbu plinom.



Zoran Miliša, predsjednik uprave RWE Energija

RWE Energija je pokrenula proces predaje zahtjeva za licencu za opskrbu plinom, kažu u toj tvrtki i dodaju kako će početkom iduće godine biti donesena poslovna odluka da li će i kada ući i u taj segment usluge.

Sredinom lipnja RWE Energija je predstavila svoju ponudu za opskrbu električnom energijom hrvatskih kućanstava i tada ponudila nižu cijenu u odnosu na HEP, a kako se od danas primjenjuju niže cijene HEP-a tako i RWE Energija ima u primjeni novi cjenik kako bi i dalje imali nižu cijenu u odnosu na HEP.

Početkom rujna RWE Energija je imala oko 3.000 korisnika u kategoriji kućanstva, s početkom listopada taj je broj porastao na 10.800, a očekuju daljnji rast.

RWE Energija kućanstvima nudi tri ugovorna modela - na godinu, dvije i tri godine te građani koji potpisuju ugovore na dulje razdoblje ostvaruju veće popuste, a nude i dodatni popust od dva posto za online prijave.

Iz te tvrtke ističu kako građani koji potpišu ugovor na tri godine (Ideal) ostvaruju 12 posto popusta na trošak električne energije u odnosu na dominantnog opskrbljivača za prvu ugovorenu godinu; za ugovor na dvije godine (Bonus) popust od 9 posto; za ugovor na godinu dana (Klasik) popust od 5 posto.

Po podacima RWE Energije, njihov prosječan kupac troši oko 4.500 kilovatsati (kWh) električne energije, što je nešto više od prosjeka, a više od 90 posto kućanstava kojima su opskrbljivači potpisalo je ugovore na tri godine, čime ostvaruju i najpovoljnije cijene.



Izračuni RWE Energije pokazuju da kućanstva koja imaju ugovore s tom kompanijom, a koja troše prosječno godišnje oko 3.500 kWh, ovisno o modelu koji izaberu, mogu na godišnjoj razini uštedjeti od oko 200 kuna do 400 kuna.

RWE Energija ima nešto više od tisuću povlaštenih kupaca, a s početkom listopada izišli su i s posebnom ponudom za male poduzetnike koji, kako kažu, mogu odabrati najpovoljniju cijenu.

Iz kompanije ponavljaju svoj cilj da u iduće tri godine zauzmu 10 posto hrvatskog tržišta.